



ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

AVIS DE CONVOCATION

Les actionnaires de la société ADLPartner sont convoqués en

ASSEMBLEE GENERALE MIXTE

**le vendredi 13 juin 2025 à 09 heures
au 15 rue Henri Rol Tanguy à Montreuil (93100)**

**à l'effet de délibérer sur l'ordre du jour et les projets de résolutions
figurant à l'intérieur de la présente brochure**

**L'assemblée générale fera l'objet dans son intégralité d'une retransmission audiovisuelle en
direct, accessible sur le site internet de la société à l'adresse
<http://www.dekuple.com/investisseurs>**

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

MODALITES DE PARTICIPATION A L'ASSEMBLEE

Formalités préalables à effectuer pour participer à l'assemblée générale

Tout actionnaire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, a le droit de participer à l'assemblée générale. A défaut d'y assister personnellement, les actionnaires peuvent choisir entre l'une des trois formules suivantes :

- soit donner un pouvoir (procuration) à toute personne physique ou morale de son choix,
- soit adresser une procuration à la société sans indication de mandataire, auquel cas il sera émis un vote favorable aux résolutions agréées par le conseil d'administration,
- soit voter par correspondance.

Conformément à l'article R.22-10-28 du Code de commerce, il est justifié du droit de participer à l'assemblée générale par l'inscription en compte des titres au nom de l'actionnaire ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte en application de l'article L. 228-1 du Code de commerce, au 2^{ème} jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris (soit le mercredi 11 juin 2025 à zéro heure, heure de Paris – ci-après « J-2 »), soit dans les comptes de titres nominatifs, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité au sens de l'article L. 211-3 du Code monétaire et financier. Pour les actionnaires au nominatif, cet enregistrement comptable à J-2 dans les comptes de titres nominatifs est suffisant pour leur permettre de participer à l'assemblée.

Pour les actionnaires au porteur, l'inscription ou l'enregistrement comptable des titres est constaté par une attestation de participation délivrée par les intermédiaires habilités qui tiennent les comptes de titres desdits actionnaires, qu'ils annexent au formulaire de vote à distance ou de procuration ou à la demande de carte d'admission établis au nom de l'actionnaire ou pour le compte de l'actionnaire représenté par l'intermédiaire inscrit. Une attestation est également délivrée à l'actionnaire au porteur souhaitant participer physiquement à l'assemblée et qui n'a pas reçu sa carte d'admission à J-2.

Lors de l'émargement de la feuille de présence, les signataires devront justifier de leur identité.

Les actionnaires désirant voter par correspondance ou par procuration peuvent :

Pour les actionnaires au porteur : demander le formulaire unique de vote par correspondance ou par procuration auprès de leur teneur de compte au plus tard six (6) jours avant la réunion de l'assemblée. Ils peuvent également se le procurer, au plus tard à compter du 23 mai 2025, sur le site internet de la société <http://www.dekuple.com/investisseurs>. Ce formulaire, dûment complété et signé, devra être renvoyé à leur teneur de compte qui se chargera de le transmettre à la Société Générale accompagné d'une attestation de participation au plus tard trois (3) jours avant la date de réunion de l'assemblée, soit le mardi 10 juin 2025.

Pour les actionnaires au nominatif : renvoyer le formulaire unique de vote par correspondance ou par procuration à l'aide de l'enveloppe prépayée jointe à la convocation qui leur aura été adressée, au plus tard trois (3) jours avant la date de réunion de l'assemblée, soit le mardi 10 juin 2025.

Lorsque l'actionnaire a déjà exprimé son vote à distance, envoyé un pouvoir ou demandé sa carte d'admission ou une attestation de participation, il ne peut plus choisir un autre mode de participation à l'assemblée.

En outre, si l'actionnaire prend la décision de céder tout ou partie de ses actions avant J-2, la société invalide ou modifie en conséquence, selon le cas, le vote exprimé à distance, le pouvoir, la carte d'admission ou l'attestation de participation. A cette fin, l'intermédiaire habilité notifie la cession à la société ou à son mandataire et lui transmet les informations nécessaires.

Pour l'exercice du vote par procuration, l'actionnaire désirant se faire représenter à l'assemblée signe la procuration, le cas échéant par un procédé de signature électronique sécurisée, et indique ses noms, prénom usuel et domicile. Il peut désigner nommément un mandataire, qui n'a pas la faculté de se substituer une autre personne.

La notification à la société de la désignation d'un mandataire peut être adressée par voie électronique selon les modalités suivantes : l'actionnaire doit envoyer en pièce jointe d'un email, à l'adresse email suivante : relations.investisseurs@dekuple.com, une copie numérisée du formulaire de vote par procuration dûment rempli et signé. Pour les actionnaires au porteur, le formulaire doit être accompagné d'une attestation de participation établie par l'intermédiaire dépositaire des titres.

Le mandat donné pour l'assemblée générale vaut pour les éventuelles assemblées successives

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

convoquées avec le même ordre du jour. Cette procuration est révocable dans les mêmes formes que celles requises pour la désignation du mandataire.

Il n'est pas prévu de vote ou de modalités de participation par visioconférence ou par des moyens électroniques de télécommunication à cette assemblée, et de ce fait, aucun site visé à l'article R.225-61 du Code de commerce ne sera aménagé à cette fin.

Rappel des dispositions des articles L. 225-106 et L.22-10-39 à L. 22.10-42 du Code de commerce

« Article L225-106 du Code de commerce

I.-Un actionnaire peut se faire représenter par un autre actionnaire, par son conjoint ou par le partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité.

II.-Le mandat ainsi que, le cas échéant, sa révocation sont écrits et communiqués à la société. Les conditions d'application du présent alinéa sont précisées par décret en Conseil d'Etat.

III.-Avant chaque réunion de l'assemblée générale des actionnaires, le président du conseil d'administration ou le directoire, selon le cas, peut organiser la consultation des actionnaires mentionnés à l'article [L. 225-102](#) afin de leur permettre de désigner un ou plusieurs mandataires pour les représenter à l'assemblée générale conformément aux dispositions du présent article.

Cette consultation est obligatoire lorsque, les statuts ayant été modifiés en application de l'article [L. 225-23](#) ou de l'article [L. 225-71](#), l'assemblée générale ordinaire doit nommer au conseil d'administration ou au conseil de surveillance, selon le cas, un ou des salariés actionnaires ou membres des conseils de surveillance des fonds communs de placement d'entreprise détenant des actions de la société.

Cette consultation est également obligatoire lorsque l'assemblée générale extraordinaire doit se prononcer sur une modification des statuts en application de l'article L. 225-23 ou de l'article L. 225-71.

Les clauses contraires aux dispositions des alinéas précédents sont réputées non écrites.

Pour toute procuration d'un actionnaire sans indication de mandataire, le président de l'assemblée générale émet un vote favorable à l'adoption des projets de résolution présentés ou agréés par le conseil d'administration ou le directoire, selon le cas, et un vote défavorable à l'adoption de tous les autres projets de résolution. Pour émettre tout autre vote, l'actionnaire doit faire choix d'un mandataire qui accepte de voter dans le sens indiqué par le mandant.

Article L22-10-39 du Code de commerce

Oltre les personnes mentionnées au I de l'article L. 225-106, un actionnaire peut se faire représenter par toute autre personne physique ou morale de son choix lorsque les actions de la société sont admises aux négociations sur un marché réglementé ou sur un système multilatéral de négociation soumis aux [dispositions du II de l'article L. 433-3 du code monétaire et financier](#) dans les conditions prévues par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers, figurant sur une liste arrêtée par l'autorité dans des conditions fixées par son règlement général, à condition dans cette seconde hypothèse, que les statuts le prévoient.

Les clauses contraires aux dispositions du précédent alinéa sont réputées non écrites.

Article L22-10-40 du Code de commerce

Lorsque, dans les cas prévus au premier alinéa de l'article L. 22-10-39, l'actionnaire se fait représenter par une personne autre que son conjoint ou le partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité, il est informé par son mandataire de tout fait lui permettant de mesurer le risque que ce dernier poursuive un intérêt autre que le sien.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

Cette information porte notamment sur le fait que le mandataire ou, le cas échéant, la personne pour le compte de laquelle il agit :

1° Contrôle, au sens de l'article L. 233-3, la société dont l'assemblée est appelée à se réunir ;

2° Est membre de l'organe de gestion, d'administration ou de surveillance de cette société ou d'une personne qui la contrôle au sens de l'article L. 233-3 ;

3° Est employé par cette société ou par une personne qui la contrôle au sens de l'article L. 233-3 ;

4° Est contrôlé ou exerce l'une des fonctions mentionnées au 2° ou au 3° dans une personne ou une entité contrôlée par une personne qui contrôle la société, au sens de l'article L. 233-3.

Cette information est également délivrée lorsqu'il existe un lien familial entre le mandataire ou, le cas échéant, la personne pour le compte de laquelle il agit, et une personne physique placée dans l'une des situations énumérées aux 1° à 4°.

Lorsqu'en cours de mandat, survient l'un des faits mentionnés aux alinéas précédents, le mandataire en informe sans délai son mandant. A défaut par ce dernier de confirmation expresse du mandat, celui-ci est caduc.

La caducité du mandat est notifiée sans délai par le mandataire à la société.

Les conditions d'application du présent article sont précisées par décret en Conseil d'Etat.

Article L22-10-41 du Code de commerce

Toute personne qui procède à une sollicitation active de mandats, en proposant directement ou indirectement à un ou plusieurs actionnaires, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, de recevoir procuration pour les représenter à l'assemblée d'une société mentionnée au premier alinéa de l'article L. 22-10-39, rend publique sa politique de vote.

Elle peut également rendre publiques ses intentions de vote sur les projets de résolution présentés à l'assemblée. Elle exerce alors, pour toute procuration reçue sans instructions de vote, un vote conforme aux intentions de vote ainsi rendues publiques.

Les conditions d'application du présent article sont précisées par décret en Conseil d'Etat.

Article L22-10-42 du Code de commerce

Le tribunal de commerce dans le ressort duquel la société a son siège social peut, à la demande du mandant et pour une durée qui ne saurait excéder trois ans, priver le mandataire du droit de participer en cette qualité à toute assemblée de la société concernée en cas de non-respect de l'obligation d'information prévue aux troisième à septième alinéas de l'article L. 22-10-40 ou des dispositions de l'article L. 22-10-41. Le tribunal peut décider la publication de cette décision aux frais du mandataire.

Le tribunal peut prononcer les mêmes sanctions à l'égard du mandataire sur demande de la société en cas de non-respect des dispositions de l'article L. 22-10-41. »

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

ORDRE DU JOUR

De la compétence de l'assemblée générale ordinaire

1. Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2024
2. Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2024 et fixation du dividende
3. Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2024
4. Fixation de la rémunération globale allouée aux membres du conseil d'administration et au censeur
5. Approbation des conventions réglementées visées par les articles L.225-38 et suivants du Code de commerce
6. Approbation de la politique de rémunération applicable aux mandataires sociaux pour l'exercice 2025
7. Approbation des informations relatives à la rémunération des mandataires sociaux visées au I de l'article L.22-10-9 du Code de commerce
8. Approbation des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toute nature versés au cours de l'exercice 2024 ou attribués au titre du même exercice à M. Bertrand Laurioz, président directeur général
9. Autorisation d'un programme de rachat d'actions

De la compétence de l'assemblée générale extraordinaire

10. Modification des articles 13 et 17 des statuts de la société

De la compétence de l'assemblée générale ordinaire

11. Pouvoirs pour formalités

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

TEXTE DES PROJETS DE RESOLUTIONS

PRESENTES PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

De la compétence de l'assemblée générale ordinaire

Première résolution (Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2024) —

L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, après avoir entendu la lecture du rapport de gestion et du rapport sur le gouvernement d'entreprise du conseil d'administration, et des rapports des commissaires aux comptes, et pris connaissance des comptes annuels de la société de l'exercice clos le 31 décembre 2024, approuve les comptes tels qu'ils lui ont été présentés et qui font ressortir un bénéfice net comptable de 11.158.158,91 €, ainsi que les opérations traduites dans ces comptes ou mentionnées dans ces rapports.

Elle prend acte, conformément à l'article 223 quater du code général des impôts, qu'une somme de 38.428 € a été comptabilisée sur l'exercice 2024 au titre des dépenses et charges non déductibles des bénéfices fiscalement et visées à l'article 39-4 dudit code, correspondant à une charge d'impôt de 9.607 €.

En conséquence, l'assemblée générale donne, pour l'exercice clos le 31 décembre 2024, quitus au président-directeur-général et aux membres du conseil d'administration pour l'exécution de leur mandat.

Deuxième résolution (Affectation du résultat de l'exercice clos le 31 décembre 2024 et fixation du dividende) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, décide, sur proposition du conseil d'administration, d'affecter comme suit le bénéfice net de l'exercice :

- Bénéfice de l'exercice	11.158.158,91 €
- Auquel s'ajoute le report à nouveau	54 697 792,88 €
- Formant un bénéfice distribuable	65 855 951,79 €
- Dividende de 0,76 € à 3.972.337 actions	3.018.976,12 €
- Affectation aux autres réserves	1.000.000,00 €
- Affectation au report à nouveau	61.836.975,67 €
- Total affecté	65.855.951,79 €

Le montant ci-dessus affecté au dividende tient compte du nombre d'actions auto-détenues au 28 février 2025 et sera ajusté en fonction du nombre exact d'actions qui seront détenues par la société elle-même à la date de détachement de ce dividende, ces actions n'ouvrant pas droit à dividende et la différence avec le montant ci-dessus allant au report à nouveau ou étant prélevée sur le montant affecté au report à nouveau.

Le dividende sera mis en paiement à compter du 20 juin 2025.

Afin de satisfaire aux dispositions de l'article 243 bis du code Général des Impôts, il est précisé que cette distribution est éligible dans sa totalité à la réfaction d'assiette de 40 % mentionnée à l'article 158.3.2° du code Général des Impôts.

Il est rappelé que les dividendes distribués au titre des trois derniers exercices ont été les suivants :

Exercice	Total des sommes distribuées	Nombre d'actions concernées	Dividende par action	Dividende distribué éligible à l'abattement de 40%	Dividende distribué non éligible à l'abattement de 40%
2021	3.509.840 €	3.988.454	0,88 €	0,88 €	--
2022	3.499.344 €	3.976.527	0,88 €	0,88 €	--
2023	4.117.402 €	3.959.040	1,04 €	1,04 €	--

Troisième résolution (Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2024)

— L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, après avoir entendu la lecture des rapports du conseil d'administration sur la gestion du groupe et des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés et après avoir pris connaissance des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2024, approuve les comptes

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

tels qu'ils lui ont été présentés et qui font ressortir un bénéfice net global de 10,336 millions d'euros et un bénéfice net part du groupe de 10,061 millions d'euros.

Quatrième résolution (*Fixation de la rémunération globale allouée aux membres du conseil d'administration et au censeur*) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, confirme que la rémunération allouée aux membres du conseil d'administration et au censeur au titre de l'exercice 2025 (et chacun des exercices suivants jusqu'à nouvelle décision de l'assemblée générale) est de 170.000 €.

Cinquième résolution (*Approbation des conventions réglementées visées par les articles L.225-38 et suivants du Code de commerce*) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, connaissance prise du rapport spécial des commissaires aux comptes établi en application des articles L.225-38 et suivant du code de commerce, approuve ce rapport ainsi que les conventions qui y sont relatées.

Sixième résolution (*Approbation de la politique de rémunération applicable aux mandataires sociaux pour l'exercice 2025*) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise décrivant les éléments de la politique de rémunération des mandataires sociaux approuve, en application de l'article L. 22-10-8 II du Code de commerce, la politique de rémunération des mandataires sociaux pour l'exercice 2025, telle que figurant dans le Rapport Financier Annuel 2024, pages 150 à 154.

Septième résolution (*Approbation des informations relatives à la rémunération des mandataires sociaux visées au I de l'article L.22-10-9 du Code de commerce*) L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise, approuve les informations mentionnées à l'article L. 22-10-9 du Code de commerce concernant chaque mandataire social, telles que figurant dans le Rapport Financier Annuel 2024, pages 148 à 150.

Huitième résolution (*Approbation des éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toute nature versés au cours de l'exercice 2024 ou attribués au titre du même exercice à M. Bertrand Laurioz, président directeur général*) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise, approuve, en application de l'article L. 22-10-34 II du Code de commerce, les éléments fixes, variables et exceptionnels composant la rémunération totale et les avantages de toute nature versés au cours de l'exercice 2024 ou attribués au titre du même exercice à M. Bertrand Laurioz au titre de son mandat de président directeur général, tels que figurant dans le Rapport Financier Annuel 2024, pages 148 à 150.

Neuvième résolution (*Autorisation d'un programme de rachat d'actions*) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, connaissance prise du rapport du conseil d'administration et du document intitulé « descriptif du programme » établi conformément aux articles 241-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers, autorise le conseil d'administration avec faculté de subdélégation, conformément aux dispositions des articles L.22-10-62 et suivants et L.225-210 et suivants du code de commerce et aux dispositions d'application directe du règlement (UE) n°596/2014 du 16 avril 2014 ainsi que des règlements délégués (UE) n°2016/908 du 26 février 2016 et n°2016/1052 du 8 mars 2016, à faire acheter, en une ou plusieurs fois aux époques qu'il déterminera, par la société ses propres actions. Cette autorisation est destinée, concernant ces actions, à permettre à la société :

- de satisfaire aux obligations découlant des programmes d'options sur actions, ou autres allocations d'actions, notamment l'attribution gratuite d'actions, aux salariés ou aux dirigeants d'ADLPartner ou d'une entreprise associée ;
- de satisfaire aux obligations découlant de titres de créance qui sont échangeables en actions ADLPartner ;

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

- de réduire son capital en les annulant ;
- d'animer le marché secondaire ou la liquidité de l'action ADLPartner par l'intermédiaire d'un prestataire de service d'investissement intervenant au nom et pour le compte de la société en toute indépendance au travers d'un contrat de liquidité conforme à une pratique de marché admise instaurée par l'Autorité des marchés financiers ;
- de mettre en œuvre tout autre but qui viendrait à être autorisé ou toute autre pratique de marché qui viendrait à être admise par la loi ou la réglementation en vigueur.

Les opérations ci-dessus décrites pourront être effectuées par tout moyen compatible avec la loi et la réglementation en vigueur. Ces opérations pourront intervenir à tout moment, y compris en période d'offre publique, dans les conditions et limites autorisées par la réglementation en vigueur.

L'assemblée générale fixe le nombre maximum d'actions pouvant être acquises au titre de la présente résolution à 10 % du capital de la société arrêté au 31 mars 2025, ce qui correspond à 416.459 actions, étant précisé que, pour le calcul de la limite de 10%, lorsque les actions sont achetées dans le cadre d'un contrat de liquidité, il sera tenu compte du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation, les acquisitions réalisées par la société ne pouvant toutefois en aucun cas l'amener à détenir, directement ou indirectement, plus de 10% de son capital social. L'assemblée générale décide que le montant total consacré à ces acquisitions ne pourra pas dépasser au total 19 millions d'euros, hors frais.

En outre, dans la mesure où le rachat aurait pour objet l'une des trois premières finalités, ou la cinquième finalité, mentionnées ci-dessus, l'assemblée générale décide que le prix maximum d'achat ne pourra excéder 45 € par action, hors frais. Dans la mesure où le rachat aurait pour objet la quatrième finalité mentionnée ci-dessus, l'assemblée générale décide que le prix maximum d'achat ne pourra excéder 45 € par action. En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves et attribution d'actions gratuites, en cas de division ou de regroupement des actions, le prix unitaire ci-dessus visé sera ajusté par un coefficient multiplicateur égal au rapport entre le nombre de titres composant le capital avant l'opération et ce nombre après l'opération.

En vue d'assurer l'exécution de la présente délégation, tous pouvoirs sont donnés au conseil d'administration avec faculté de délégation notamment au directeur général, à l'effet d'assurer l'exécution de la présente autorisation et notamment :

- de procéder à la réalisation effective des opérations, en arrêter les conditions et les modalités ;
- de passer tous ordres de bourse, conclure tous accords en vue, notamment, de la tenue des registres d'achat et de ventes d'actions ;
- d'ajuster le prix d'achat des actions pour tenir compte de l'incidence des opérations susvisées sur la valeur de l'action ;
- d'effectuer toutes déclarations et de remplir toutes autres formalités et, de manière générale, faire ce qui sera nécessaire.

Le conseil d'administration informera l'assemblée générale ordinaire annuelle des opérations réalisées en application de la présente résolution.

La présente autorisation est donnée pour une durée de 18 mois à compter de la date de la présente assemblée, soit jusqu'au 12 décembre 2026 inclus, ou jusqu'à la date de son renouvellement par une assemblée générale ordinaire avant l'expiration de la période de 18 mois susvisée.

De la compétence de l'assemblée générale extraordinaire

Dixième résolution (Modification des articles 13 et 17 des statuts de la société) — L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées extraordinaires, après avoir entendu la lecture du rapport du conseil d'administration, décide de modifier les articles 13 et 17 des statuts de la société comme suit :

- article 13 des statuts :

Ancienne rédaction	Nouvelle rédaction
Article 13 – Titres au porteur identifiables Conformément aux dispositions des articles L. 228-2 et suivants du code de commerce, la société ou son mandataire est en droit de demander à tout moment, contre rémunération à sa charge, au dépositaire central qui assure la tenue du compte d'émission de titres, soit	Article 13 – Titres au porteur identifiables Conformément aux dispositions des articles L. 228-2 et suivants du code de commerce, la société ou son mandataire est en droit de demander à tout moment, contre rémunération à sa charge, au dépositaire central qui assure la tenue du compte d'émission de titres, soit

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

directement à un ou plusieurs intermédiaires mentionnés à l'article L.211-3 du Code monétaire et financier, l'identité des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres assemblées d'actionnaires, ainsi que l'ensemble de l'information visée par la réglementation applicable.	directement à un ou plusieurs intermédiaires identifiés par la réglementation applicable, l'identité des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses propres assemblées d'actionnaires, ainsi que l'ensemble de l'information visée par la réglementation applicable.
---	---

- article 17 des statuts :

Ancienne rédaction	Nouvelle rédaction
<u>Article 17 – Délibérations du Conseil d'administration</u> 1° - Les délibérations du conseil d'administration sont prises aux conditions de quorum et de majorité prévues par la loi. En cas de partage des voix, celle du Président ou du président de séance est prépondérante. 2° - Le règlement intérieur pourra prévoir que sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du conseil d'administration par des moyens de télécommunication dans les conditions prévues par la réglementation applicable. 3° - Le conseil d'administration a la faculté, à l'initiative du Président, d'adopter par voie de consultation écrite les décisions relevant de ses attributions propres visées à l'article L.225-37 du code de commerce ainsi que toute décision de transfert de siège social dans le même département. 4° - Les délibérations du conseil d'administration sont constatées par des procès-verbaux, signés par le Président de séance et au moins un administrateur, établis sur un registre spécial côté et paraphé tenu au siège social.	<u>Article 17 – Délibérations du Conseil d'administration</u> 1° - Les délibérations du conseil d'administration sont prises aux conditions de quorum et de majorité prévues par la loi. En cas de partage des voix, celle du Président ou du président de séance est prépondérante. 2° - Sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du conseil d'administration par des moyens de télécommunication dans les conditions prévues par la réglementation applicable. 3° - Le conseil d'administration a la faculté, à l'initiative du Président, d'adopter n'importe laquelle de ses décisions par voie de consultation écrite, y compris par voie électronique, sous réserve toutefois de l'absence d'opposition par un administrateur du recours à ce mode de consultation. Une telle opposition devra être faite par écrit (et ce y compris par email) auprès du Président préalablement à la date de prise de décision. 4° - Pour toutes les décisions du conseil d'administration, sous réserve de l'accord du Président, le vote par correspondance est admis, dans les conditions prévues par la réglementation applicable. 5° - Les délibérations du conseil d'administration sont constatées par des procès-verbaux, signés par le Président de séance et au moins un administrateur, établis sur un registre spécial côté et paraphé tenu au siège social.

De la compétence de l'assemblée générale ordinaire

Onzième résolution (Pouvoirs pour formalités) - L'assemblée générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées ordinaires, confère tous pouvoirs au porteur d'un original ou d'une copie des présentes, à l'effet d'accomplir tous dépôts, formalités et publications nécessaires.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

EXPOSÉ SOMMAIRE DE LA SITUATION DE LA SOCIÉTÉ **PENDANT L'EXERCICE 2024**

1. Présentation générale

DÉKUPLE est un leader européen de la communication et du data marketing. Ses expertises associant conseil, créativité, data et technologie lui permettent d'accompagner les marques dans la transformation de leur marketing au service de la performance business. Le Groupe conçoit et met en œuvre, pour ses partenaires et clients, des dispositifs d'acquisition, de fidélisation et d'animation de la relation client sur l'ensemble des canaux de distribution. Le Groupe travaille aujourd'hui avec plus de 500 marques de grands groupes ou ETI, en Europe et à l'international. Créé en 1972, DÉKUPLE a réalisé 218 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024. Présent en Europe, en Amérique du Nord et en Chine, le Groupe emploie plus de 1 000 collaborateurs animés par des valeurs communes : l'esprit de conquête, le respect et l'entraide.

Le Groupe regroupe des activités aux business models fortement complémentaires, avec des activités BtoC à portefeuilles - abonnements et souscriptions - qui permettent de générer des revenus réguliers, associées à des activités BtoB - prestations de services marketing clé en main - avec des solutions de conseil et d'accompagnement en communication et data marketing.

Le Groupe se décompose en **quatre activités principales** :

1. Conseil (25,4 % du chiffre d'affaires consolidé 2024)

Les activités de Conseil *en stratégie digitale et data* sont mises en œuvre par Converteo. Avec plus de 400 consultants et experts au service de la performance business, marketing et commerciale, situés en France, Espagne, États-Unis et Canada, Converteo assiste ses clients dans l'optimisation des offres, produits et services, grâce à une expertise en Data Analyse, Data Science et Data Engineering.

2. Agences et Solutions (40,3 % du chiffre d'affaires consolidé 2024)

Présentes en France, Espagne, Portugal, Allemagne, Pays-Bas et Chine, les agences créatives et de marketing digital du Groupe combinent expertise et complémentarité pour répondre aux enjeux spécifiques de chaque client. Chacune des entités du Groupe (Brainsonic, Le Nouveau Béliet, Reech, Dékuple Ingénierie Marketing B2B, Dékuple Iberia, l'agence Dékuple, Groupe Grand Mercredi, Coup de Poing, GUD.Berlin, Selmore et Dotcontrol) apporte une approche unique : stratégie, data, créativité ou performance digitale. Ses solutions technologiques (Leoo, RocketLinks, Ereferer, Ividence et Smart Traffik) repoussent les limites de l'innovation pour optimiser chaque étape du parcours client. En associant data, intelligence artificielle et outils digitaux avancés, les agences et solutions du Groupe permettent de concevoir des dispositifs cross-canal sur mesure et novatrices afin d'accompagner les entreprises dans leur création de valeur en maximisant la performance de leurs actions marketing et la valorisation de la connaissance client.

3. Magazines (30,6 % du chiffre d'affaires consolidé 2024)

Leader européen de la fidélisation de clients par la presse magazine, le Groupe commercialise des abonnements magazines depuis plus de 40 ans. Diffusé principalement en marque blanche, l'abonnement à durée libre est la ligne de produits principale de cette activité.

4. Assurances (3,7 % du chiffre d'affaires consolidé 2024)

Via sa filiale ADLP Assurances, le Groupe propose des produits d'assurance par marketing direct à ses clients et prospects et à ceux de ses partenaires. Cette offre s'appuie sur les savoir-faire historiques du Groupe dans la vente directe de services récurrents pour l'adapter au marché de l'assurance.

Le Groupe a pour ambition de devenir un leader européen de la communication et du data marketing en 2025.

DÉKUPLE est la marque commerciale d'ADLPartner SA, société mère du Groupe cotée sur le marché réglementé d'Euronext Paris – Compartiment C. La présentation du présent rapport concerne tant le Groupe que cette société, sauf indication contraire.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

2. Faits marquants 2024

2.1. Croissance solide des activités

Le Groupe DÉKUPLE a enregistré en 2024 une croissance solide de ses activités. Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 217,8 M€, en croissance de + 9,1 % par rapport à 2023, tandis que la marge brute du Groupe s'établit à 169,0 M€, en croissance de + 4,8 %. Le Groupe continue de croître et son mix d'activités confirme sa résilience dans un environnement économique plus contraint.

Les activités de Marketing Digital ont été les principaux moteurs de cette performance. Représentant désormais 65,6 % du chiffre d'affaires consolidé contre 60 % l'année précédente, ces activités ont maintenu l'intensité de leur développement avec une progression de leur marge brute de +15,8 % par rapport à 2023. Cette performance repose sur la croissance régulière des activités de conseil, le développement des agences et solutions marketing, l'expansion internationale des expertises et l'intégration de nombreux nouveaux savoir-faire avec notamment la pleine contribution sur l'ensemble de l'exercice de l'agence Le Nouveau Bélier, experte en stratégie publicitaire pour le Retail, ainsi que l'intégration de Ereferer, plateforme de netlinking automatisé, de GUD.Berlin, agence de communication allemande, et de Coup de Poing, agence experte en fidélisation client BtoB.

Cette dynamique des activités de Marketing Digital a permis de compenser le ralentissement des activités BtoC, qui, malgré un environnement de consommation difficile, poursuivent leurs investissements dans l'acquisition de clients récurrents. Dans un marché de la presse en net retrait, l'activité Magazines résiste avec un recul limité à - 6,7 %, tandis que l'activité Assurances reste performante grâce à son approche marketing innovante en complémentaire santé.

Sur l'ensemble de l'exercice, les ventes du Groupe par offre ont évolué comme suit :

Chiffre d'affaires			
En M€	2024	2023	Variation
Marketing digital	142,9	119,8	+ 19,3 %
Magazines	66,7	71,5	- 6,7 %
Assurances	8,1	8,3	- 2,6 %
Total Annuel	217,8	199,7	+ 9,1 %

Marge brute			
En M€	2024	2023	Variation
Marketing digital	94,2	81,4	+ 15,8 %
Magazines	66,7	71,5	- 6,7 %
Assurances	8,1	8,3	- 2,6 %
Total Annuel	169,0	161,2	+ 4,8 %

2.2. Nouvelles acquisitions et accélération du déploiement international

2.2.1. Acquisition de 100% du capital de Ereferer, plateforme de netlinking automatisé

En juin 2024, le Groupe, par l'intermédiaire de sa filiale Rocket Marketing, a acquis 100% du capital de Ereferer, une plateforme innovante spécialisée dans le Netlinking automatisé.

Cette acquisition stratégique permet à Rocket Marketing de renforcer son offre sur le marché du Brand Content et, plus précisément, du Netlinking (cf. 1.1.3 évolution des activités).

Ereferer, une entreprise rentable et en pleine croissance sur le marché européen, permet au Groupe DÉKUPLE de consolider sa position de leader technologique et de services dans le domaine du data marketing, tant en France qu'en Europe.

Ereferer est consolidée dans les comptes du Groupe DÉKUPLE depuis le 1^{er} juillet 2024.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

2.2.2. Prise de participation majoritaire au capital de la société Coup de Poing

Au quatrième trimestre 2024, le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, a conclu une prise de participation majoritaire au capital de la société Coup de Poing, agence experte en fidélisation client BtoB.

La fidélisation étant au cœur de la stratégie du Groupe DÉKUPLE, ce rapprochement vise à intégrer sa filiale spécialisée, Leoo, au sein de Coup de Poing. L'objectif est de combiner les expertises complémentaires des deux entités afin de former un acteur incontournable sur le marché (cf. 1.1.3 évolution des activités).

L'ambition du Groupe DÉKUPLE est de continuer à innover dans l'expertise stratégique de la fidélisation en poursuivant l'intégration de l'intelligence artificielle, notamment pour l'internationalisation des sites, le traitement automatique des bases de données, la création ou l'optimisation des process. Cette approche permettra de garantir à ses clients des solutions performantes, adaptées aux défis de demain, et de positionner le Groupe comme un leader sur le marché français, avec l'objectif de s'ouvrir progressivement au marché international.

Coup de Poing est consolidée dans les comptes du Groupe DÉKUPLE depuis le 1^{er} octobre 2024.

2.2.3. Prise de participation majoritaire dans l'agence GUD.berlin

Au quatrième trimestre 2024, le Groupe, via la société Dékuple Ingénierie Marketing, a pris une participation majoritaire dans GUD.berlin, agence de campagnes publicitaires allemande. Cette acquisition stratégique vise à soutenir le déploiement du Groupe à l'international et à élargir son portefeuille de compétences dans le marketing d'engagement, afin de mieux servir ses clients grands comptes et ETI (cf. 1.1.3 évolution des activités).

Ce partenariat renforce l'ambition du Groupe DÉKUPLE de poursuivre sa croissance tant organique que par des acquisitions ciblées, dans le but de diversifier ses activités et d'enrichir son offre afin de mieux servir ses clients grands comptes à l'international. Le Groupe souhaite également à capitaliser sur les synergies et les compétences complémentaires, tout en privilégiant un modèle multi-entrepreneurial. GUD.berlin conservera une large autonomie stratégique et opérationnelle, lui permettant de poursuivre son développement tout en bénéficiant des opportunités commerciales offertes par l'écosystème du Groupe DÉKUPLE.

GUD.berlin est consolidée dans les comptes du Groupe DÉKUPLE depuis le 1^{er} octobre 2024.

2.2.4. Prise de participation majoritaire dans l'agence créative Selmore (Amsterdam) et l'agence digitale DotControl (Rotterdam)

En décembre 2024, le Groupe, via la société Dékuple Ingénierie Marketing, a pris une participation majoritaire dans le sous-groupe Dékuple Netherlands, incluant l'agence créative Selmore (Amsterdam) et l'agence digitale DotControl (Rotterdam). Cette acquisition vise à diversifier ses activités et élargir son offre pour mieux accompagner ses clients grands comptes à l'international (cf. 1.1.3 évolution des activités).

En s'appuyant sur son modèle multi-entrepreneur, le Groupe entend exploiter les synergies et compétences complémentaires des entités intégrées, tout en préservant leur autonomie stratégique et opérationnelle. Selmore et DotControl conservent ainsi leur indépendance tout en bénéficiant des opportunités commerciales et des ressources offertes par l'écosystème DÉKUPLE.

Cette alliance stratégique représente une étape majeure pour les trois entreprises, qui ambitionnent de conquérir de nouveaux marchés, de créer de la valeur pour leurs clients et de redéfinir l'avenir du marketing et de la communication en Europe.

Dékuple Netherlands sera consolidée dans les comptes du Groupe DÉKUPLE à compter du 1^{er} janvier 2025.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

2.3. Évolution des activités

2.3.1. Marketing digital

Les activités de marketing digital (Conseil & Technologie et d'Agences & Solutions d'ingénierie marketing) représentent la principale contribution du Groupe (65,6 % du chiffre d'affaires consolidé en 2024 contre 60 % en 2023). Ces activités ont poursuivi leur forte dynamique de croissance en enregistrant une marge brute de 94,2 M€ en progression de +15,8 % par rapport à celle de 2023 qui était elle-même en progression de +38,6 % par rapport à 2022.

D'une part, cette dynamique s'appuie sur l'expansion des activités de Conseil et leur position stratégique pour accompagner les marques dans la transformation digitale et IT de leur organisation marketing. D'autre part, elle est relayée par l'extension du périmètre des activités d'Agences & Solutions marketing. La croissance de l'activité inclut ainsi un effet de périmètre de 7,0 M€, lié à la consolidation des sociétés acquises au cours de deux derniers exercices. À périmètre constant, la marge brute est en croissance de +7,4 %.

En 2024, la marge brute des activités de marketing digital du Groupe par offre a évolué comme suit :

Marge brute – Marketing digital			
En M€	2024	2023	Variation
Conseil & Technologie	44,8	40,8	+ 9,8 %
Agences & Solutions marketing - France	41,8	35,4	+ 17,9 %
Agences & Solutions marketing - International	7,7	5,1	+ 49,3 %
Total annuel	94,2	81,4	+ 15,8 %

Conseil et Technologie

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Conseil et Technologie, est actionnaire de la société Converteo depuis avril 2014 et en détient 73,8 % à fin décembre 2024.

Fondé en 2007, Converteo est un acteur de référence du conseil en stratégie data et digital. Spécialisé dans la transformation digitale et data permettant aux entreprises d'accélérer leur performance business, ce cabinet de conseil accompagne ses clients dans le management de leurs projets en digital, cross-canal et data : stratégie, transformation, organisation, rédaction du cahier des charges, gestion de projet, reporting et optimisation. Converteo intervient en assistance à la maîtrise d'ouvrage dans les dossiers nécessitant des choix technologiques clés.

En 2024, la marge brute des activités de conseil a enregistré une croissance de + 9,8 % à 44,8 M€. Cette forte croissance organique de Converteo repose sur le développement de ses équipes de plus de 400 consultants pour répondre aux attentes d'un marché marqué par les enjeux de digitalisation et de datafication des entreprises, et en particulier de leur marketing.

Pour accompagner sa croissance, la filiale a diversifié ses offres au cours de l'exercice avec le lancement de nouvelles verticales pour répondre aux besoins variés de ses clients actuels et futurs. Elle a également renforcé sa présence internationale par la création d'une filiale aux Etats-Unis et l'ouverture effective de deux bureaux, l'un à New York et l'autre à Montréal. Début 2025, la filiale poursuit son expansion internationale avec la création d'une filiale en Espagne.

Pour soutenir son développement et renforcer sa position dans le domaine de l'intelligence artificielle, Converteo s'appuie sur une IA Factory dédiée aux technologies et à la data. Cette structure permet de tirer pleinement parti des technologies émergentes et des données pour développer des solutions innovantes visant à améliorer la productivité des équipes, l'efficacité des campagnes clients, et l'analyse des données. C'est dans cette optique que s'inscrit la MMM Factory de Converteo, qui facilite la modélisation de la performance incrémentale des actions marketing et média sur les résultats économiques de ses clients.

Enfin, la qualité de la marque employeur de Converteo permet de recruter les meilleurs experts pour accompagner le développement de ses six pratiques principales (Data x Business Consulting, Analytics x Conversion, Product management, Media, CRM, Data Technologies) auprès de grands groupes du

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

CAC 40 et de nombreuses ETI, soit sous forme de régie accompagnant les équipes marketing et digitales en interne, soit sous forme de forfaits à haute valeur ajoutée pour définir et soutenir la stratégie Digitale/Data.

Agences et Solutions marketing – France

Les offres Agences et Solutions marketing - France enregistrent une marge brute de 41,8 M€, en augmentation de + 17,9 %. Cette croissance inclut un effet de périmètre de 3,5 M€, lié à l'acquisition et la consolidation de nouveaux acteurs : i) depuis juillet 2023, Groupe Grand Mercredi, expert du marketing des plus de 50 ans, et Le Nouveau Béliet, agence de conseil en stratégie publicitaire, experte du Retail, ii) depuis juin 2024, Ereferer, plateforme innovante spécialisée dans le netlinking automatisé, acquise par l'intermédiaire de la filiale Rocket Marketing, et iii) depuis octobre 2024, Coup de Poing, agence reconnue pour ses solutions BtoB en fidélisation client.

À périmètre constant, l'ensemble des offres affichent une croissance de + 8,9 %, principalement soutenue par le dynamisme des activités en Chine et le développement de solutions technologiques innovantes en France et à l'international. En particulier, les solutions de Smart Traffik (Okube) et de Rocket Marketing rencontrent un succès croissant.

Au 31 décembre 2024, les offres d'Agences & Solutions marketing en France s'appuient principalement sur les agences et solutions technologiques suivantes :

AGENCES :

○ L'agence Dékuple

L'agence Dékuple a été créée en octobre 2021, en regroupant les activités de prestations de services marketing pour les annonceurs (Pschhh, E-Data, Codes for Gifts). Son positionnement repose sur la création de dispositifs qui associent « Brand et Marketing Performance » pour répondre à des objectifs d'acquisition, d'activation marketing et de fidélisation.

En 2024, l'agence Dékuple a poursuivi le développement de ses offres pour le retail tout en explorant de nouveaux secteurs comme les biens de consommation courante et les vins et spiritueux. L'agence a notamment concentré ses efforts sur trois axes stratégiques : le renforcement de la connaissance client par l'intelligence artificielle, l'innovation continue des offres de fidélisation avec l'intégration de solutions créatives et data-driven, et la consolidation de son approche intégrée sur toutes les dimensions de la génération de trafic en point de vente.

Au cours de l'exercice, l'agence Dékuple a remporté 10 nouveaux prix qui récompensent ses expertises et permettent de valoriser son savoir-faire auprès des d'annonceurs.

○ Dékuple Ingénierie Marketing B2B

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire depuis juillet 2020 de la société Dékuple Ingénierie Marketing B2B (ex- AWE), et en détient 60,4 % du capital à fin décembre 2024.

Basée à Paris, Dékuple Ingénierie Marketing B2B est une agence conseil spécialiste du marketing digital BtoB dont les solutions répondent aux 2 principales problématiques des entreprises BtoB : i) l'acquisition de prospects online et ii) la mesure de la performance commerciale des actions marketing. Dékuple Ingénierie Marketing B2B se positionne comme un support pour les forces de vente en permettant de générer des leads qualifiés.

Cette filiale permet au Groupe de proposer des expertises en marketing BtoB, notamment auprès des secteurs de l'industrie, de la technologie, et des services, à travers des dispositifs innovants d'acquisition de leads innovants et performants.

Sa filiale à Shanghai, Dékuple China, accompagne depuis 2019 de grandes entreprises françaises sur des sujets de stratégies marketing BtoB, Lead Generation, Data Management, Content Marketing et Marketing Automation, dans l'écosystème digital chinois. Ses activités ont poursuivi leur forte croissance en 2024, avec une marge brute en hausse de + 162 % sur un an, en accompagnant des entreprises dans les domaines de l'industrie, de l'agroalimentaire, du luxe ou de l'éducation.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

○ **Rocket Marketing (Reech)**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société Rocket Marketing (Reech) depuis juillet 2021 et en détient 59,6 % du capital à fin décembre 2024.

Fondée en 2015 par Guillaume & Maxime Doki-Thonon, Rocket Marketing (Reech) est une entreprise experte du Marketing d'Influence et pionnière sur son marché. La société propose aux annonceurs différentes offres. D'abord, elle élabore et déploie - à la manière d'une agence - les stratégies d'influence des plus grandes marques (Kellogg's, Coca-Cola, Philips, Carrefour, Boulanger, Nature & Découvertes, Groupe Galeries Lafayette, Spontex, etc.). Technologie & data composant son ADN depuis les origines, l'entreprise commercialise également sa solution SaaS d'influence « Reech Influence Cloud » qui permet à un nombre croissant d'annonceurs de piloter en toute autonomie l'ensemble de leurs actions d'influence. Enfin, RocketLinks, offre historique de la société, est la première plateforme d'achat et de vente d'articles sponsorisés avec environ 100 000 blogs et médias partenaires en France et à l'international permettant aux annonceurs de booster leur notoriété et leur trafic.

En 2024, Rocket Marketing (Reech) a renforcé son développement sur les marchés internationaux à travers notamment sa solution MarTech en SaaS, Reech Influence Cloud, et sa plateforme de gestion des campagnes d'articles sponsorisés, RocketLinks. Ces développements contribuent à soutenir le processus global d'internationalisation du Groupe DÉKUPLE.

En juin 2024, Rocket Marketing (Reech) a acquis 100% du capital de Ereferer. Lancée en 2014, Ereferer est une plateforme automatisée de Netlinking, spécialisée dans l'optimisation des stratégies de marketing digital grâce à des solutions self-service les moins chères et les plus complètes du marché. Avec plus de 65 000 blogs et médias référencés, le catalogue Français et international d'Ereferer permet à n'importe quel annonceur, quel que soit son secteur d'activité, de trouver des spots pertinents pour sa stratégie de netlinking en France et à l'international.

Cette acquisition stratégique permet à Rocket Marketing (Reech) de proposer désormais deux solutions complémentaires :

- **RocketLinks** : Leader du marché, offrant une assistance unique combinant intelligence artificielle et intervention humaine.
- **Ereferer** : Une plateforme self-service entièrement automatisée, reconnue pour son efficacité et sa simplicité d'utilisation en matière de Netlinking.

Opérant selon des modèles économiques distincts, RocketLinks et Ereferer continuent de fonctionner de manière indépendante, avec des équipes dédiées et des offres de médias spécifiques.

Par ailleurs, Rocket Marketing (Reech) a poursuivi le développement de son offre « Reech Learning Program » pour former les professionnels à l'influence, qu'ils soient chez l'annonceur, en agence ou encore à la recherche d'un emploi dans le secteur dans le but d'accélérer la transformation des entreprises en influence marketing.

○ **Le Nouveau Béliér**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire depuis juillet 2023 de la société Nextocom (Le Nouveau Béliér) et en détient 70 % du capital à fin décembre 2024.

Fondée en 2008, l'agence Le Nouveau Béliér, composée de 25 talents, s'est établie comme un des experts incontestés dans le domaine de la stratégie publicitaire dans le secteur du Retail. En combinant créativité et expertise pointue du marché, Le Nouveau Béliér a bâti une réputation solide en élaborant des campagnes publicitaires à succès pour de grandes marques de distribution (Gamm Vert, Interflora, Match, Metro, Euromaster, Florajet, Darty...).

Son intégration a permis de renforcer les expertises du Groupe pour accompagner largement les annonceurs du Retail en couvrant les sujets de marque, de publicité et de marketing et en s'appuyant sur la créativité, la data et la technologie.

En 2024, Le Nouveau Béliér a enregistré des performances solides et consolidé ses relations avec ses clients clés en synergie avec les autres entités du Groupe.

La société est consolidée dans les comptes du Groupe depuis le 1^{er} juillet 2023.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

○ Groupe Grand Mercredi

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société Groupe Grand Mercredi (GGM) depuis le 15 février 2021 et en détient 67,4 % du capital à fin décembre 2024. GGM est consolidée dans les comptes du Groupe depuis le 1^{er} juillet 2023.

Fondée en 2016 par Sophie Gaillet, GGM est la première agence media et marketing en France dédiée au marché des seniors. Son modèle repose sur des prestations de conseil et des campagnes de communication menées sur ses propres médias (newsletter et site Internet).

En rejoignant le Groupe en 2021, l'objectif était de créer un acteur français de référence capable d'accompagner les entreprises et les institutions sur les enjeux liés aux seniors. Après trois ans d'intégration, GGM a poursuivi son développement en renforçant son expertise en conseil et en déployant des synergies commerciales et techniques avec le Groupe.

Toutefois, alors que Dékuple accélère son développement en France et à l'international autour de la technologie, de la data et de la créativité sur des verticales sectorielles spécifiques, il apparaît que le positionnement hybride de GGM (média et conseil) nécessite une autonomie stratégique accrue et de nouveaux partenariats adaptés à son marché.

En accord avec Sophie Gaillet et dans l'intérêt du développement futur de GGM, cette dernière reprendra en 2025 la majorité du capital. Le Groupe restera un partenaire privilégié et interviendra en tant que prestataire sur certains projets clients.

ENGAGEMENT MARKETING :

○ Brainsonic

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société Brainsonic depuis septembre 2022 et en détient 72,6 % du capital à fin décembre 2024.

Fondée en 2003, Brainsonic, *The Engagement Agency*, est une agence de communication multi-métiers de plus de 120 talents, qui proposent et mettent en exécution des stratégies et des créations destinées à engager les audiences des marques (BtoC, BtoB et collaborateurs). Brainsonic compte un large portefeuille de clients issus de secteurs différents tels que la grande distribution, les banques-assurances, les médias, le BTP, les industries, la high-tech, le retail, etc., qu'elle accompagne de manière globale grâce à ses expertises multiples (digital, social media, événementiel, publicitaire, corporate, éditorial, etc.).

Pionnier dans l'usage de l'IA générative, Brainsonic est un acteur de référence à travers son offre de formation dédiée. Animées par des experts du domaine qui exploitent l'IA au quotidien, ces formations ont pour objectif de sensibiliser les comités de direction ou comités exécutifs aux apports de l'IA générative et d'outiller les professionnels de la communication, du marketing et de l'événementiel en leur permettant d'identifier des actions concrètes à intégrer à leurs pratiques actuelles, tout en se préparant pour l'avenir.

Après deux années consacrées au déploiement au sein de l'agence des technologies IA, Brainsonic a déployé en 2024 son pôle dédié à l'IA avec le lancement de Brainsonic.ai, cabinet de transformation dédié à l'intelligence artificielle générative. La société propose à ses clients de bénéficier d'un accompagnement ad-hoc pour s'emparer au mieux de ce game changer. Ainsi Brainsonic.ai, a pour mission de permettre l'intégration et l'exploitation efficace des intelligences artificielles génératives. Cet accompagnement s'appuie sur quatre piliers :

- L'acculturation et la sensibilisation aux enjeux de l'intelligence artificielle, par le biais de conférences pour mettre tous les collaborateurs d'une entreprise au même niveau d'information et de formation sur le thème des outils d'IA génératives.
- La formation (et plans de formation), pour faire monter les équipes en compétence sur l'usage des intelligences artificielles génératives et les rendre autonomes. L'agence a d'ailleurs été choisie par l'EBG pour assurer plusieurs formations à ce sujet.
- La transformation, par l'identification des sujets et des processus pouvant être optimisés et transformés par l'utilisation de l'IA générative.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

- L'implémentation et la production, à travers la mise en application concrète et mesurable des projets de la marque : Campagne créatives – Développements technologiques – Avatars AI.

En 2024, Brainsonic a gagné plusieurs nouveaux comptes et remporté 33 prix qui permettent de valoriser l'ensemble de ses expertises et savoir-faire auprès d'un nombre élargi d'annonceurs.

SOLUTIONS

○ **Leoo**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société Leoo depuis 2015 et en détient 100 % depuis décembre 2019.

Fondée en 2009, Leoo est spécialisée dans la conception et l'animation pour ses clients de programmes de fidélisation, de parrainage, de rétention et de gratification aussi bien dans le domaine BtoC (clients consommateurs) que BtoB (clients entreprises).

Son modèle marketing et technologique innovant permet de traiter des données marketing client multicanal, de les analyser efficacement et d'augmenter la performance business des programmes de fidélisation et d'activation, ainsi que la performance commerciale des marques. Les plateformes digitales relationnelles innovantes, conçues et animées par Leoo, contribuent à enrichir l'Expérience Client en mettant la puissance de la technologie et de la data au service des stratégies marketing de ses clients.

Au cours de l'exercice 2024, Leoo a développé ses technologies pour améliorer ses capacités de collecte et de traitement des données issues de ses programmes relationnels. Les domaines fonctionnels ont continué à être élargis et couvrent désormais les programmes de parrainage et du Club à points existants, ainsi que la gestion de programmes relationnels basés sur un Club Avantages. Son rapprochement avec la société Coup de Poing permettra d'atteindre une masse critique et renforcer notre efficacité opérationnelle.

○ **Coup de Poing**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société Coup de Poing depuis octobre 2024 et en détient 51% % du capital à fin décembre 2024.

Fondée en 1985, Coup de Poing est une agence reconnue pour ses solutions BtoB en fidélisation client, motivation des salariés et développement commercial. Elle dispose de son siège et de sa base logistique à Nice, ainsi que d'antennes commerciales à Lyon et Paris.

L'intégration de Leoo, au sein de Coup de Poing lui permet d'enrichir sa gamme de prestations pour couvrir désormais les domaines de la fidélisation BtoB et BtoC, du parrainage, de l'incentive commercial et de l'innovation collaborative. Son offre se distingue également par un large choix de récompenses, incluant des cadeaux physiques, des voyages, des services professionnels et des cartes cadeaux ainsi qu'une logistique maîtrisée de bout en bout.

En complément, ce rapprochement permettra de mutualiser une part importante de sourcing et de logistique. Cette union contribuera à améliorer la qualité du service au bénéfice des clients, tout en renforçant la présence du Groupe dans des secteurs clés tels que le Retail, la Banque, l'Assurance, le BTP, les Services, la Santé, les Biens de consommation et la Technologie.

La société Coup de Poing est consolidée dans les comptes du Groupe depuis le 1^{er} octobre 2024.

○ **Ividence**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, a acquis en janvier 2020 le fonds de commerce et les actifs de la société Ividence.

Spécialiste de la publicité native au sein des newsletters, Ividence enrichit le marketing digital des marques en valorisant les atouts des éditeurs et annonceurs partenaires prestigieux comme Prisma Media, 20Minutes, Outbrain... Elle permet au Groupe d'adresser un segment de marché en forte croissance et de renforcer ses activités de génération de trafic et de leads qualifiés pour ses marques clientes et de monétisation d'audience pour les éditeurs.

Ividence s'impose comme un acteur majeur des Native Ads dans les newsletters, avec un réseau de 50 éditeurs de premier plan et la gestion de 325 newsletters générant 1,5 milliard d'impressions mensuelles. Au cours de l'exercice 2024, Ividence a enregistré une forte croissance de son activité CRM

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

pour les grandes marques médias, grâce à son outil automatisé "CRM Factory" s'appuyant massivement sur le machine learning. Son offre Display Native, proposant aux éditeurs médias un nouveau format sur leur site web en complément des newsletters, connaît également des développements prometteurs.

En 2024, Ividence a réalisé 54 % de son chiffre d'affaires à l'international. Ce développement s'inscrit dans le processus global d'internationalisation du Groupe.

○ **Smart Traffik**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire depuis décembre 2022 de la société Smart Traffik et en détient 50,9 % du capital à fin décembre 2024.

Fondée en 2012 par Laurent Simonin, Emmanuel Isnard et Yann Gilquin, Smart Traffik est un éditeur de solutions Web-to-Store en mode SAAS répondant aux nouveaux enjeux du monde du Retail et contribuant à optimiser la performance business de 140 enseignes et marques représentant plus de 100.000 points de vente.

Smart Traffik contribue à soutenir les expertises du Groupe dans le conseil et la mise en œuvre de dispositifs data-marketing pour le Retail et d'apporter de nouvelles solutions innovantes en réponse aux fortes mutations de ce secteur. Ses solutions innovantes activables rapidement s'articulent autour de deux axes principaux :

1/ La génération de leads qualifiés en magasins via le Presence Management pour donner de la visibilité on-line aux points de vente, le Click and Collect pour rendre accessible les produits depuis les carrefours d'audience (LoKal Product), la prise de rendez-vous en ligne multi-plateforme pour les services des retailers (Smart Reserve).

2/ La mesure omnicanale de l'efficacité des investissements média, l'attribution marketing et l'optimisation des campagnes publicitaires (oKube). Smart Traffik se distingue par sa solution oKube, qui permet d'évaluer en temps réel l'impact des campagnes TV sur le trafic en magasin. Grâce à une technologie avancée et une approche omnicanale, oKube mesure instantanément les retombées des investissements médias. Cette solution offre une vision détaillée de la performance publicitaire et génère automatiquement des rapports, permettant d'ajuster les stratégies marketing pour une optimisation continue.

En 2024, Smart Traffik a enregistré une forte croissance de sa solution innovante en Retail Marketing (oKube), tant en France qu'à l'international, et gagné plusieurs nouveaux comptes, qui permettent de valoriser ses expertises et soutenir son développement. Sa solution de Web-to-Store, LoKal Booster, est également marquée par un développement notable en Espagne grâce aux synergies mises en œuvre avec la filiale espagnole du Groupe. La filiale a enfin lancé de nouvelles fonctionnalités « optimisation segments » pour oKube et « Smart SEO » pour LoKal Booster.

Agences et Solutions marketing – International

Les offres Agences et Solutions marketing - International enregistrent une marge brute de 7,7 M€, en croissance de + 49,3 %. Cette croissance inclut la première contribution de l'agence de communication allemande GUD.Berlin à hauteur de 3,6 M€. Le Groupe a enregistré de nouvelles avancées à l'international en début d'année 2025 avec l'acquisition simultanée de l'agence créative Selmore et de l'agence digitale DotControl aux Pays-Bas.

Au 31 décembre 2024, les offres d'Agences & Solutions marketing à l'international s'appuient principalement sur les filiales suivantes :

○ **Espagne**

Le Groupe est présent en Espagne à travers sa filiale détenue à 100 % ADLPartner Hispania. Cette filiale propose des prestations marketing aux annonceurs, principalement constituées d'opérations de promotion des ventes, de gratification, de fidélisation et de rétention client. Une activité de services de presse est opérée marginalement.

Gérée de façon conjointe avec la filiale espagnole, la société ADLPERFORMANCE, UNIPESOAAL LDA, filiale à 100 % de ADLPartner SA depuis 2016, permet au Groupe d'être présent au Portugal où il développe son offre de services de promotion et de fidélisation.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

Au cours de l'exercice 2024, ADLPartner Hispania & Portugal a enregistré une baisse de la marge brute des offres Agences et Solutions marketing (- 20,7 % à 4,1 M€) en raison d'un effet de base défavorable au second semestre. Les filiales contribuent positivement (0,06 M€) au résultat opérationnel courant consolidé.

○ **Allemagne**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société allemande GUD.berlin depuis octobre 2024 et en détient 55 % du capital à fin décembre 2024.

Classée 22^{ème} au palmarès des agences créatives en Allemagne en 2024, l'agence GUD.berlin, fondée en 2009, se distingue par son conseil stratégique et la qualité de ses créations publicitaires. L'agence a non seulement conquis de nombreux clients avec ses campagnes à 360°, mais elle a également remporté des distinctions prestigieuses telles que l'ADC et l'Effie. Parmi ses clients figurent des grandes marques allemandes comme Deutsche Bahn (DB), Kleinanzeigen ou Sky WOW mais également des grands comptes internationaux comme Deezer, Ebay ou Xbox.

Grâce à ce rapprochement réalisé en 2024, le Groupe DÉKUPLE pourra renforcer son offre sur des leviers clés tels que le marketing d'engagement, tandis que GUD.berlin continuera à exceller dans ses domaines de prédilection, incluant la stratégie de marque, la communication publicitaire, les stratégies de contenus et le marketing d'engagement.

Cette alliance stratégique marque une étape clé pour les deux entreprises, qui aspirent à conquérir de nouveaux marchés et à élargir leur offre, tout en créant de la valeur pour leurs clients à travers l'Europe. La société est consolidée dans les comptes du Groupe depuis le 1^{er} octobre 2024.

○ **Pays-Bas**

Le Groupe, via sa filiale Dékuple Ingénierie Marketing, est actionnaire de la société néerlandaise Dékuple Netherlands, incluant les agences Selmore et Dot Control, depuis le 19 décembre 2024 et en détient 51 % du capital.

Selmore, agence stratégique et créative basée à Amsterdam, a été fondée en 2005, notamment par Diederick Hillenius. Sous la direction d'Anja Froeling, l'agence est réputée pour ses « idées directrices » innovantes qui ont façonné des stratégies, concepts créatifs et campagnes percutantes pour des marques de premier plan telles que Škoda, Domino's Pizza, Perfetti van Melle ou encore ASN Bank. L'expertise de Selmore a été récompensée par de nombreux prix nationaux et internationaux, notamment les Effies, les Esprix, le D&AD Graphite Pencil, les Cannes Lions, les Epica et les ADCN Awards.

DotControl, agence d'engagement digital leader basée à Rotterdam, a également été fondée en 2005. Dirigée par Mark Landman et Rutger Buijzen, l'agence est spécialisée dans des projets digitaux stratégiques et la conception de solutions digitales sur mesure pour des clients majeurs, dont Disney, DPG Media, Talpa Network, APG, Škoda et le club de football Feyenoord. DotControl, reconnue pour son expertise technique avancée et sa créativité digitale, a remporté de nombreuses récompenses, parmi lesquelles les Lovies, les Webby's, les Design Intelligence, les Epica et les ADCN Creativity Awards.

En unissant leurs forces, DotControl et Selmore créent un modèle d'agence de nouvelle génération aux Pays-Bas. Ce modèle propose des solutions stratégiques qui combinent données, technologies et créativité, parfaitement adaptées aux besoins évolutifs du marché.

L'intégration de deux nouvelles entités au sein du modèle multi-entrepreneur de DÉKUPLE marque une étape significative dans la stratégie de croissance externe du Groupe visant à consolider sa présence en Europe et à élargir son portefeuille d'expertises pour répondre aux besoins de ses clients internationaux.

L'acquisition ayant été faite en fin d'année aucun chiffre d'affaires ni résultat n'a été pris en compte en 2024. Dékuple Netherlands sera consolidée dans les comptes du Groupe à partir du 1^{er} janvier 2025.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

2.3.2. Magazines

Les activités d'abonnements magazines (30,6 % du chiffre d'affaires consolidé 2024) focalisent essentiellement leurs opérations sur l'abonnement à durée libre (ADL) en partenariat. Cette offre, fondée sur la commercialisation à distance d'abonnements à la presse magazine, est plus créatrice de valeur que l'abonnement classique.

À partir de cette offre, le Groupe développe des dispositifs sur-mesure, multi-canaux, clés en main, pour ses marques partenaires, afin de nourrir leur relation client de façon différenciée et ainsi fidéliser leurs clients. Le Groupe dispose d'une expertise forte sur l'enrichissement de la relation client en utilisant l'abonnement à la presse comme levier marketing et en misant sur la Data et le Digital pour développer un marketing affinitaire et répondre aux évolutions des usages de la consommation.

En 2024, le Groupe a maintenu des investissements commerciaux significatifs. Dans un environnement défavorable, les campagnes marketing se sont principalement focalisées sur les segments de clientèle les plus rentables, avec de nouvelles offres et de nouveaux partenaires, afin de soutenir le portefeuille de contrats et consolider le rôle essentiel du Groupe auprès des éditeurs de presse.

Néanmoins, dans un contexte de contraction du marché de la presse, l'offre magazines a enregistré en 2024 un chiffre d'affaires en retrait de - 6,7 % à 66,7 M€, tandis que le Volume d'Affaires Brut¹ s'établissait à 178,6 M€ en baisse de - 6,7 % par rapport à 2023.

Le portefeuille d'ADL actifs au 31 décembre 2024 affiche une diminution de - 6,9 % par rapport à l'année précédente avec 1.884.767 ADL gérés en portefeuille au 31 décembre 2024, contre 2.024.104 un an plus tôt. La bonne tenue de la marge moyenne enregistrée sur ces abonnements a permis de contenir la valeur globale du portefeuille, qui s'élevait à fin décembre 2024 à 98,3 M€, contre 103,4 M€ à fin 2023.

2.3.3. Assurances

L'activité Assurance du Groupe DÉKUPLE (3,7 % du chiffre d'affaires consolidé 2024) a construit au fil des ans un modèle disruptif de courtier généraliste de produits d'assurances affinitaires, grâce à la data et aux technologies marketing.

ADLP Assurances exerce depuis sa création en 2013, une activité de courtage en assurance et est, à ce titre, inscrite à l'ORIAS dans la catégorie des courtiers d'assurance. Elle développe sous le nom AvoCotés une gamme diversifiée de produits d'assurance et d'assistance du particulier, destinés à apporter des solutions aux incidents ou accidents de la vie quotidienne : dépannage d'urgence à domicile, assurances en cas de blessure ou d'accident, protection juridique, assurance vol des effets personnels, cyber-assurance du particulier, perte d'autonomie, santé.

Ces produits sont commercialisés exclusivement à distance, dans une approche cross-canal, en utilisant tous les canaux de distribution (courrier, téléphone, courriel, sites internet, publicité et/ou asilage). ADLP Assurances développe des partenariats avec des entreprises de divers secteurs (Distribution, Services, Vente à Distance, Éditeurs de presse), détentrices de larges bases de clients, et avec des professionnels de l'assurance (compagnies d'assurance, mutuelles, institutions de prévoyance, courtiers...) pour développer leur taux d'équipement.

En 2024, le chiffre d'affaires de la filiale s'établit à 8,1 M€, en léger retrait de - 2,6 %. Malgré un environnement économique complexe, ADLP Assurances a poursuivi ses investissements commerciaux, engagés en partenariat, à partir de ses fichiers en propre ou à travers des dispositifs digitaux, afin de développer son portefeuille de contrats générateurs de revenus récurrents. La résilience de ses ventes repose sur une approche marketing innovante, en particulier dans le domaine de l'assurance Santé.

¹ Le volume d'affaires brut (VAB) représente la valeur des abonnements et autres produits commercialisés. Il est égal au chiffre d'affaires en ce qui concerne les activités d'assurances et de marketing digital.

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

3. Recherche et développement

Le Groupe et la société ADLPartner s'efforcent d'apporter à leurs diverses parties prenantes (éditeurs, assureurs, partenaires, consommateurs) des solutions innovantes et multiplient les tests destinés à en évaluer la réceptivité. En outre, diverses actions entreprises pour développer des canaux alternatifs de prospection et de vente peuvent être considérées comme correspondant à une activité de recherche et développement. Il en est de même des tests effectués de nouveaux services d'animation de fichiers offerts aux partenaires, ou des développements initiés au sein du Pôle Diversification BtoC. La société et ses filiales investissent également en Recherche & Développement pour perfectionner leurs savoir-faire et leurs techniques marketing, principalement dans les activités de Marketing Digital et Data, chez Brainsonic, Converteo, Dékuple Ingénierie Marketing B2B, Ividence, Le Nouveau Bélier, Leoo, Smart Traffik et Reece. Ces investissements en R&D représentent annuellement environ 1,4 % du chiffre d'affaires consolidé et s'appuient, pour partie, sur les mécanismes de Crédit Impôt Recherche.

TABLEAU FINANCIER DES CINQ DERNIERS EXERCICES

Date d'arrêté	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Durée de l'exercice (mois)	12	12	12	12	12
CAPITAL EN FIN D'EXERCICE					
Capital social	6 478 836 €	6 478 836 €	6 478 836 €	6 478 836 €	6 478 836 €
Nombre d'actions					
- ordinaires	4 164 590	4 164 590	4 164 590	4 164 590	4 164 590
- à dividende prioritaire					
Nombre maximum d'actions à créer					
- par conversion d'obligations					
- par droit de souscription					
OPERATIONS ET RESULTATS					
Chiffre d'affaires hors taxes	73 422 828 €	77 868 097 €	83 316 176 €	85 944 097 €	91 928 672 €
Résultat avant impôt, participation, et dotations nettes aux amortissements et provisions	10 661 157 €	14 290 629 €	18 615 388 €	14 439 381 €	11 373 025 €
Impôts sur les bénéfices	2 420 515 €	3 322 852 €	2 216 110 €	1 907 924 €	1 671 467 €
Participation des salariés	873 865 €	1 317 715 €	1 491 207 €	1 162 575 €	1 253 701 €
Dotations nettes aux amortissements et provisions	-3 791 382 €	1 103 602 €	6 322 238 €	-1 935 022 €	371 956 €
Résultat net	11 158 159 €	8 546 460 €	8 585 834 €	13 303 905 €	8 075 902 €
Résultat distribué *		4 117 402 €	3 498 892 €	3 509 840 €	3 200 385 €
RESULTAT PAR ACTION					
Résultat après impôt, participation, avant dotations nettes aux amortissements et provisions	1,77 €	2,32 €	3,58 €	2,73 €	2,03 €
Résultat après impôt, participation, et dotations nettes aux amortissements et provisions	2,68 €	2,05 €	2,06 €	3,19 €	1,94 €
Dividende attribué *	0.76 €	1.04 €	0,88 €	0,88 €	0,81 €
PERSONNEL					
Effectif moyen des salariés	167	186	192	196	196
Masse salariale	12 113 903 €	12 462 097 €	12 538 186 €	13 481 945 €	13 008 774 €
Sommes versées en avantages sociaux (sécurité sociale, œuvres sociales...)	5 934 115 €	5 847 462 €	5 858 418 €	5 965 046 €	6 003 462 €

ADLPartner

SA à Conseil d'administration au capital de 6.478.836 Euros
3 avenue de Chartres – 60 500 Chantilly
RCS Compiègne B 393 376 801

DEMANDE D'ENVOI DE DOCUMENTS **concernant l'Assemblée Générale Mixte** **du vendredi 13 juin 2025 à 09 heures**

Je soussigné,

NOM :

Prénom usuel :

Domicile :

.....

Propriétaire de actions nominatives*

et de actions au porteur,

de **ADLPartner**

reconnais avoir reçu les documents afférents à l'Assemblée Générale précitée et visés à l'article R 225-81 du Code de Commerce,

demande l'envoi des documents et renseignements concernant l'Assemblée Générale Mixte du 13 Juin 2025 tels qu'ils sont visés par l'article R 225-83 du même Code.

Mode de diffusion souhaité (par défaut, diffusion électronique par e-mail) :

☐ par email

☐ par courrier postal

Fait à, le 2025

Signature

** Conformément à l'article R 225-88 alinéa 3 du Code de Commerce, les actionnaires titulaires d'actions nominatives peuvent, par une demande unique, obtenir de la Société l'envoi des documents et renseignements visés aux articles R 225-81 et R 225-83 du Code de Commerce, à l'occasion de chacune des assemblées générales ultérieures. Au cas où l'actionnaire désirerait bénéficier de cette faculté, mention devra être portée sur la présente demande.*